



Firenze • Siena •
Milano • Roma

www.bassilichi.it

Incontriamo Marco Bassilichi, Amministratore Delegato di Bassilichi SpA quando l'inchiostro sulle pagine dei giornali per l'accordo con Consorzio Triveneto, è ancora fresco. Stiamo parlando dell'acquisizione da parte di Bassilichi del 50,8% del capitale di Consorzio Triveneto.

Quali motivazioni ci sono alla base dell'accordo?

L'obiettivo Consorzio Triveneto è maturato in Bassilichi alcuni anni fa in quanto per la sua com-

BancaMatica

aprile '09

12

Bassilichi nel Triveneto. Così nasce un top player

Valerio Salvi

RILEVANDO LE QUOTE DI ALCUNE BANCHE, E TRAMITE UN AUMENTO DI CAPITALE PER ARRIVARE OLTRE LA SOGLIA DEL 50%, BASSILICHI SPA È DIVENTATA LA CAPOFILA DEGLI 8 SOCI DI CONSORZIO TRIVENETO.

pagine societaria, per l'offerta e per la sua base clienti Consorzio Triveneto ha sempre rappresentato un target importante per una realtà come la nostra.

In particolare, dal punto di vista dei prodotti e dei servizi, abbiamo trovato delle vere eccellenze tecnologiche e delle competenze importanti per completare la nostra offerta. Questo perché in Bassilichi, fino ad oggi, mancava ad esempio la parte di processing delle transazioni. Ora riteniamo di essere gli unici ad orizzontalizzare davvero i processi gestendo l'intera catena: dall'installazione dei dispositivi al monitoraggio, all'applicativo, etc. La somma di Bassilichi più Consorzio Triveneto, porta, quindi, ad un naturale completamento della filiera e se guardiamo ai numeri, ci posizioniamo a livello italiano tra i due più grandi player non captive, con la possibilità di ampliare ulteriormente il nostro raggio d'azione.

BASSILICHI IN CONSORZIO TRIVENETO

In totale, verranno controllati 250.000 di terminali Pos in Italia. Nel Corporate Banking, Consorzio Triveneto ha attualmente oltre 120.000 aziende clienti.

In seguito a questa operazione, l'assetto societario è composta da:

- BASSILICHI SPA
- BANCA ANTONVENETA SPA
- BANCA POPOLARE DI VICENZA S.C.P.A.
- BANCA POPOLARE DELL'ALTO ADIGE S.C.P.A.
- ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI SPA
- BANCA APULIA SPA
- BANCA POPOLARE DI MAROSTICA S.C.P.A.
- VENETO BANCA HOLDING S.C.P.A.



Marco Bassilichi,
Amministratore Delegato
di Bassilichi SpA

riferimento e confronto.

Come si inserisce questa operazione nel mercato dei sistemi di pagamento in Italia: quali opportunità per i vostri clienti?

Il primo vantaggio concreto è che potremo garantire ai nostri clienti una gamma più ampia di servizi. Per esempio, i terminali POS sono

stati finora largamente sottoutilizzati rispetto alle loro potenzialità, e molti servizi e tecnologie "accessorie" ai sistemi di pagamento sono ancora poco conosciute. Penso alle tecnologie contactless e ai diversi progetti avveniristici (tra cui l'ormai famoso StolPan) seguiti finora da Consorzio Triveneto che sono molto importanti ed è, quindi, naturale per noi di Bassilichi continuare a investire energie e risorse in questo ambito. Dopo diversi test e progetti pilota, crediamo che il mercato sia ormai maturo per veder concretizzarsi soluzioni integrate in grado di semplificare e accelerare i processi legati ai sistemi di pagamento.

Come pensate di tradurre questa acquisizione a livello operativo?

Prima di tutto il nuovo Amministratore Delegato di Consorzio Triveneto, Attilio Serrone, è anche Vice Direttore Generale Affari e Finanza di Bassilichi SpA., mentre abbiamo mantenuto inalterato il management attuale di Consorzio Triveneto. Attilio Serrone manterrà la doppia carica, proprio perché vogliamo che le due aziende siano parallele e integrate. Inoltre creeremo il centro d'eccellenza dell'area POS presso Consorzio Triveneto. Il polo della Monetica avrà, quindi, sede a Padova.

Eccoci dunque alle sinergie. Quali saranno attivate dall'integrazione delle due strutture?

Innanzitutto proprio nelle sinergie troviamo la risposta alle motivazioni che ci hanno spinto verso questa integrazione. Soprattutto in questa fase economica complicata, le stesse economie di scala nel mondo applicativo rivestono una grande importanza. Si può a questo punto iniziare a pensare di poter competere con player europei.

Mi indica un nome a livello europeo, con cui vorreste competere e che avete come target?

L'azienda che vorrei nominare, leader in Europa (pur non essendo europea), è First Data. A prescindere dalle diverse dimensioni, riteniamo che possa essere l'unica davvero simile a noi. Questo è il competitor che rappresenta un punto di

IL PROGETTO STOLPAN

Consorzio Triveneto ha già effettuato la prima operazione di pagamento in Italia tra un telefono cellulare NFC e un terminale EFT-POS PayPass.

Il telefono cellulare è stato dotato di software sviluppato nell'ambito del progetto StolPan - Store Logistics and Payment with NFC- promosso dall'Unione Europea per definire e sviluppare l'infrastruttura tecnica e commerciale in grado di gestire più applicazioni di terze parti su telefoni cellulari dotati di tecnologia NFC. I servizi di telefonia mobile basati sulla tecnologia NFC si stanno rivelando una promettente innovazione per lo sviluppo di servizi al cliente quali i pagamenti, la bigliettazione elettronica, il mobile-commerce, la fidelizzazione etc.